



CÔNG TY TNHH NỘI THẤT & QUẢNG CÁO Á ĐÔNG

112/9 Phổ Quang, P.9, Q. Phú Nhuận, TP.HCM

Email: lethu.posm@adong.com

Hotline: 0919 997 403

Website: www.posm.asia

adong.com.vn

CHÍNH SÁCH ĐẠI LÝ

Số: 20022023

I. CHÍNH SÁCH CHUNG PHÁT TRIỂN ĐẠI LÝ

- Tạo dựng mối quan hệ đối tác lâu dài trên cơ sở những cam kết hợp tác và chia sẻ mục tiêu.
- Hợp tác trên cơ sở vì quyền lợi của hai bên
- Thường xuyên chia sẻ thông tin, hỗ trợ kịp thời
- Chính sách hỗ trợ công bằng và hợp lý trên toàn bộ kênh phân phối
- Cam kết bảo vệ tối đa cho đại lý trước những biến động thị trường

II. CHÍNH SÁCH TÀI CHÍNH

1. Chiết khấu mua hàng

- Dựa theo doanh số cam kết hàng quý (theo phụ lục hợp đồng 1), đại lý được tham gia chương trình chiết khấu trên doanh số mua hàng giành riêng cho đại lý của Á ĐÔNG
- Khi đạt đủ doanh số mua hàng cam kết, đại lý được hưởng khoản chiết khấu, thưởng theo tỷ lệ thỏa thuận phụ lục hợp đồng 1
- Chính sách chiết khấu này độc lập và được tiến hành song song với các chương trình hỗ trợ hoặc thúc đẩy kinh doanh khác từ Á ĐÔNG cho đại lý

2. Chính sách giá, bảo vệ giá:

2.1 Giá mua hàng:

- Căn cứ vào kết quả mua hàng và các cam kết hợp tác khác, đại lý được hưởng chính sách giá giành cho cấp đại lý tương đương
- Chính sách giá được xây dựng để đảm bảo tính cạnh tranh và lợi nhuận tối đa cho đại lý trên thị trường

2.2 Bảo vệ giá:

- Trong trường hợp giá Á ĐÔNG giảm giá bán, đại lý được bù giá đối với mặt hàng cùng loại đang tồn trong kho
- Việc bù giá chỉ áp dụng cho các mặt hàng có hóa đơn nhập hàng trong vòng 07 ngày trước ngày thông báo giảm giá



3. Hợp đồng nguyên tắc và công nợ

3.1 Hợp đồng nguyên tắc (HDNT)

- Sau khi 2 bên ký hợp đồng nguyên tắc, đại lý sẽ được đưa vào danh sách ưu đãi của Á ĐÔNG, được hưởng các chính sách đại lý của Á ĐÔNG

3.2 Công nợ mua hàng

- Đại lý sau khi ký HDNT với các điều khoản được thỏa thuận
- Trên cơ sở đó đại lý được xem xét hưởng hạng mức tín dụng với thời hạn công nợ tối đa 15 ngày với giá trị tương đương 30% đơn đặt hàng.
- Trên cơ sở kết quả hợp tác và lịch sử thanh toán (đúng hạn), đại lý được hưởng các mức ưu đãi tốt hơn về chính sách tín dụng, công nợ

III. CHÍNH SÁCH HỖ TRỢ

1. Hỗ trợ PR – Marketing

- Đại lý được hỗ trợ, tư vấn, quản trị nội dung và quảng cáo trên mạng xã hội Facebook (theo tình hình thực tế)
- Đại lý được hỗ trợ marketing tại điểm bán: quầy kệ, banner, poster, biển bảng,... theo tình hình thực tế
- Đại lý được hỗ trợ catalogue, tờ rơi sản phẩm
- Đại lý được Á ĐÔNG giới thiệu khách hàng gần khu vực Đại lý để mua hàng
- Đại lý được tham gia tất cả các chương trình khuyến mãi và thúc đẩy bán hàng của Á ĐÔNG
- Đại lý được cập nhật thông tin về giá cả, thông tin hàng hóa, sản phẩm, chính sách, các chương trình Marketing, các tài liệu thúc đẩy bán hàng

2. Hỗ trợ kỹ thuật, giải pháp

- Đại lý được hỗ trợ kỹ thuật qua điện thoại/email/chat. Sẽ được hỗ trợ kỹ thuật trực tiếp khi có yêu cầu
- Khi tham gia thầu và dự án, đại lý sẽ được Á ĐÔNG tư vấn và hỗ trợ thông tin về dự án, giải pháp kỹ thuật khi có yêu cầu

3. Hỗ trợ hàng hóa

- **Đổi hàng:** Trong vòng 7 ngày kể từ ngày xuất hóa đơn. Đại lý sẽ được đổi hàng mới nếu sản phẩm được xác định do lỗi nhà sản xuất



- **Trả hàng:** Trong trường hợp hàng hóa, giá cả không đúng với thỏa thuận mua hàng, đại lý có quyền trả hàng cho Á ĐÔNG. Việc trả hàng được thực hiện trong vòng 30 ngày kể từ ngày xuất hóa đơn và ký biên bản giao hàng, giá trị Đơn hàng được sử dụng cho đơn hàng tiếp theo.
- Đối với đơn hàng công nợ, đại lý có quyền được đổi/trả hàng theo chính sách chung. Không phát sinh bất kỳ chi phí nào (ngoại trừ phí vận chuyển – nếu có)
- **Hàng bày mẫu, thử nghiệm:** Á ĐÔNG hỗ trợ đại lý mượn mẫu, thử nghiệm đối với các sản phẩm mới ra thị trường hoặc khi đại lý khai trương/mở địa điểm kinh doanh mới

IV. CHÍNH SÁCH ĐỘC QUYỀN

1. **Đại lý cấp 1:** Đại lý được đảm bảo Độc quyền tại Tỉnh và Quận/Huyện thuộc Thành Phố trực thuộc trung ương, có Cửa hàng tại khu vực đăng ký.
2. **Đại lý cấp 2:** Không đảm bảo độc quyền
3. **Đại lý cấp 3:** Không đảm bảo độc quyền

V. YÊU CẦU ĐỐI VỚI ĐẠI LÝ

1. Trưng bày sản phẩm Á ĐÔNG (với các sản phẩm mong muốn) tại cửa hàng
2. Hỗ trợ Á ĐÔNG khi có các chương trình khuyến mãi, quảng cáo diễn ra tại điểm kinh doanh của Đại Lý
3. Không kinh doanh các sản phẩm khác (cùng nhãn hiệu) ngoài luồng
4. Mức giá cho khách hàng đầu cuối (giá bán lẻ) đảm bảo tương ứng với mức giá bán lẻ đề nghị của Á ĐÔNG. Giá bán lẻ được công bố trên website <https://adong.com.vn/>
Tuyệt đối không được bán phá giá với bất kỳ hình thức nào.

TP. HCM, ngày 20, tháng 02, năm 2023

CÔNG TY TNHH NỘI THẤT & QUẢNG CÁO Á ĐÔNG

GIÁM ĐỐC

NGUYỄN THIỆN NGÔN



CÔNG TY TNHH NỘI THẤT & QUẢNG CÁO Á ĐÔNG

112/9 Phở Quang, P.9, Q. Phú Nhuận, TP.HCM

Email: lethu.posm@adong.com

Hotline: 0919 997 403

Website: www.posm.asia

adong.com.vn